RAPPORT
sur l'industrie de l'érable

Déposé aux membres de la Filière acéricole
par Normand Bolduc, président

Le 18 juin 2004

106-06232/

TABLE DES MATIÈRES

MANDAT **5**

MODE DE FONCTIONNEMENT 6
MISE EN SITUATION 7
PLAN CONJOINT ET LES RÈGLEMENTS 10
RAPPEL DES STRUCTURES DE L'INDUSTRIE ACÉRICOLE 10
ÉTAT DE SITUATION DE LA PRODUCTION 12

ENJEU I : RECHERCHER UNE SOLUTION À L'APPLICATION DES QUOTAS DE PRODUCTION POUR LES PRODUCTEURS ACÉRICOLES DE LA RÉGION DE LA GASPÉSIE **15**

MISE EN SITUATION 15
OBSERVATIONS REÇUES 18
RECOMMANDATIONS AUX MEMBRES DE LA FILIÈRE ACÉRICOLE 18

ENJEU 2 : ANALYSER L'APPLICATION DES ARTICLES LIÉS AU NON-RESPECT DU RÈGLEMENT SUR L'AGENCE DE VENTE (PÉNALITÉS) **21**

MISE EN SITUATION 21
OBSERVATIONS REÇUES 22
RECOMMANDATIONS AUX MEMBRES DE LA FILIÈRE 27

ENJEU 3 : RECHERCHER UN SEUIL MINIMAL D'ACHAT DE SIROP EN VRAC POUR ÊTRE RECONNU ACHETEUR AUTORISÉ EN VERTU DE LA CONVENTION DE MISE EN MARCHÉ **29**

MISE EN SITUATION 29
OBSERVATIONS REÇUES 30
RECOMMANDATIONS AUX MEMBRES DE LA FILIÈRE 31

ENJEU 4 : ANALYSER LES PRATIQUES DE LA FÉDÉRATION TANT AU NIVEAU DE LA COMMERCIALISATION ET DE LA PROMOTION QUE DE LA DISPOSITION DES INVENTAIRES DE SIROP D'ÉRABLE, VISANT LES ACHETEURS AUTORISÉS ET LES ACHETEURS NON-AUTORISÉS **33**

MISE EN SITUATION 33
OBSERVATIONS REÇUES 35
RECOMMANDATIONS AUX MEMBRES DE LA FILIÈRE ACÉRICOLE 42

ENJEU 5 : VÉRIFIER L'IMPACT DE L'OBLIGATION D'ACHAT DE 10 % DU VOLUME ANTICIPÉ DES SIROPS À DÉFAUTS DE SAVEUR (VR) SUR UNE MISE EN MARCHÉ ORDONNÉE D'UN PRODUIT PUR ET NATUREL **45**

MISE EN SITUATION 45
OBSERVATIONS REÇUES 46
RECOMMANDATIONS AUX MEMBRES DE LA FILIÈRE ACÉRICOLE 47

ENJEU 6 : REVOIR LA REPRÉSENTATIVITÉ DES MEMBRES AU SEIN DE LA FILIÈRE ACÉRICOLE AFIN D'ACCROÎTRE LE DÉVELOPPEMENT DE NOUVEAUX MARCHÉS **49**

MISE EN SITUATION 49
OBSERVATIONS REÇUES 52
RECOMMANDATIONS AUX MEMBRES DE LA FILIÈRE ACÉRICOLE 52

CONCLUSION **55**

RECOMMANDATIONS AUX INSTANCES GOUVERNEMENTALES 56

MANDAT

Le 26 mars dernier, les membres de la Filière acéricole ont confié, à l'unanimité au président de la Filière, le mandat d'examiner les conditions actuelles de la production et de la mise en marché des produits acéricoles, ainsi que les irritants invoqués par les intervenants de l'industrie, les acheteurs-transformateurs et les producteurs de la région de la Gaspésie. L'objectif des travaux consiste à trouver, le cas échéant, des moyens pour améliorer le climat d'échange au sein de l'industrie.

Les attentes exprimées sont les suivantes :

Rechercher une solution à l'application des quotas de production pour les producteurs acéricoles de la région de la Gaspésie.

Analyser l'application des articles liés au non-respect du Règlement sur l'Agence de vente (2002-2003).

Rechercher un seuil minimal d'achat de sirop en vrac pour être reconnu acheteur autorisé en vertu de la Convention de mise en marché.

Analyser les pratiques de la Fédération, tant au niveau de la commercialisation et de la promotion que de la disposition des inventaires de sirop d'érable, visant les acheteurs autorisés et les acheteurs non-autorisés.

Vérifier l'impact de l'obligation d'achat de 10 % du volume anticipé des sirops à défauts de saveur (VR) sur une mise en marché ordonnée d'un produit pur et naturel.

Revoir la représentativité des membres au sein de la Filière acéricole afin d'accroître le développement de nouveaux marchés.

Afin de réaliser ce mandat, le président de la Filière acéricole doit entendre les membres de la Filière acéricole ainsi que les intervenants impliqués directement et indirectement dans l'industrie acéricole.

Par la suite, la responsabilité du président sera :

- d'identifier des hypothèses de solutions aux attentes exprimées;
- de présenter des hypothèses de solutions aux intervenants;
- de rechercher une concertation dans l'application des solutions proposées.

À défaut de consensus, le président de la Filière acéricole soumettra des propositions aux membres de la Filière acéricole ou à d'autres instances gouvernementales.

Enfin, le rapport devra être déposé à la Filière acéricole, au plus tard le 18 juin 2004.

Madame Julie Labrecque, secrétaire de la Filière acéricole, a assuré la logistique des rencontres, coordonné la recherche des documents et collaboré à la rédaction de ce rapport. Je remercie madame Labrecque pour sa précieuse collaboration.

MODE DE FONCTIONNEMENT

Tel que défini dans le mandat, la majorité des membres de la Filière disponibles ont été rencontrés ainsi que les intervenants impliqués directement et indirectement dans l'industrie acéricole. Des députés de l'Assemblée nationale, souhaitant déposer les commentaires reçus par leurs commettants, ont également participé aux rencontres.

Personnes rencontrées

Fédération des producteurs	2	Mouvement coopératif	4
Producteurs[1]	72	La Financière agricole	2
Acheteurs et/ou transformateurs	20	Syndicat de base de l'UPA	1
Association des restaurateurs de cabanes à sucre	1	Députés et attachés politiques	14
		Conseillers acéricoles	12
Association des manufacturiers d'équipements et distributeurs	3	Membres de la Filière[2]	10

1. *Les producteurs rencontrés représentaient des groupes d'acériculteurs et acéricultrices et ils parlaient en leur nom. Il est donc difficile de quantifier le nombre exact de personnes rencontrées qui ont fait connaître directement ou indirectement leurs observations.*
2. *Les membres de la Filière acéricole ont été rencontrés en tant que représentant de leur organisme respectif.*

Lors des rencontres, j'ai reçu des observations qui serviront à émettre des recommandations aux membres de la Filière dans un but d'améliorer la mise en marché des produits acéricoles. Cet exercice s'est opéré dans un cadre d'échanges et de discussions tout en cherchant des solutions concrètes.

C'est en toute bonne foi que les personnes rencontrées ont livré leurs commentaires sur la problématique conjoncturelle du secteur acéricole.

Cette démarche ne fut pas guidée par un cadre d'enquête et d'inspection tel que le prévoit l'article 163 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche.*

> Article 163. « *La Régie peut, elle-même ou par l'intermédiaire de toute personne qu'elle autorise, faire des enquêtes sur toute matière relative à la production et à la mise en marché d'un produit agricole et requérir d'un office ou de toute personne ou société des renseignements sur une matière faisant l'objet de la présente loi.* »

Nous avons également pris connaissance des nombreuses lettres et d'une pétition transmises à Mme Françoise Gauthier, ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation.

À la lumière de ces informations et des observations recueillies lors des rencontres, une analyse a été effectuée avant de rédiger ce rapport afin de permettre l'élaboration des recommandations. Je suis conscient que ces observations susciteront peut-être la controverse et qu'elles ne seront pas partagées par tous les membres de la Filière.

MISE EN SITUATION

Depuis les deux dernières décennies, l'industrie acéricole est passée de la production artisanale à une production plus industrielle. Les nouvelles technologies ont favorisé une plus grande productivité. Au début des années 90, le secteur acéricole a connu une période de surplus qui a nécessité la création du Regroupement pour la commercialisation des produits de l'érable inc. (RCPEQ) où siégeaient les représentants des deux principaux chaînons : producteurs et acheteurs et/ou transformateurs. Ces derniers supportaient « ensemble » les inventaires. Depuis la dissolution du RCPEQ, ce sont maintenant les producteurs, seuls, qui ont à supporter les inventaires.

Les années du regroupement ont favorisé le climat de confiance entre les deux parties. Chacun des partenaires avait un rôle important à jouer dans le développement de l'industrie acéricole. Aujourd'hui, ce climat n'existe plus. Il est légitime de penser qu'il faudra à nouveau trouver des mécanismes ou un organisme de concertation où tous les intervenants pourront s'impliquer et travailler en concertation dans le but de favoriser le développement de leur industrie.

La récolte de l'an 2000 fut un élément déclencheur de la détérioration du climat de confiance et de nombreux désaccords entre les deux principaux acteurs de l'industrie acéricole. Cette problématique, composée de conflits, n'existerait pas si les deux principaux acteurs (acheteurs et producteurs)

avaient démontré plus d'ouverture, d'écoute et de sensibilisation aux problèmes d'autrui, au lieu de communiquer par la voie des avocats et des tribunaux.

Les producteurs ont répondu au message véhiculé dans le plan stratégique de la Filière acéricole à l'effet d'accélérer la production. Aujourd'hui, les technologies permettent d'exploiter de plus grandes érablières, il faut donc prévoir que les acériculteurs et acéricultrices voudront produire en plus grande quantité et à meilleur coût.

Avec l'augmentation du nombre d'entailles, l'amélioration de la productivité et l'accroissement des inventaires, la Fédération s'est doté de nouveaux règlements pour essayer de contrôler le déséquilibre entre l'offre et la demande.

Les membres de la Filière n'ont pas profité de cette table de concertation pour s'assurer que l'accroissement de la production soit coordonné avec le développement de nouveaux marchés tel que mentionné dans le plan stratégique.

Les acheteurs et/ou transformateurs, qui possèdent l'expertise au niveau de l'exportation, du développement de marchés et de la recherche de nouveaux produits ont ralenti leur travail depuis l'an 2000. La création de nouvelles structures au sein de l'industrie acéricole les contrariaient dans leurs pratiques quotidiennes.

Toutefois, au-delà des jugements, il s'avère nécessaire que les gens acceptent de se parler sans avocat pour regagner une confiance mutuelle.

Avec cette conjoncture conflictuelle, que l'on connaît depuis 2000, la Filière acéricole pourrait contribuer davantage pour faciliter la reconstruction du climat de confiance, si difficile à bâtir, afin d'en tirer le maximum de bénéfices. Les membres de la Filière disposent d'un outil privilégié pour coordonner, à partir d'une vision commune, des actions en vue de favoriser le développement des marchés et du secteur. Plusieurs actions pourraient être réalisées par le biais de la Filière acéricole, que l'on pense aux enquêtes dans le secteur de la transformation, aux études de perception des consommateurs, aux études d'opportunités de marché, aux actions concertées pour assurer la qualité du produit et orienter la promotion, etc.

Le mandat, que les membres de la Filière acéricole m'ont confié en tant que président consiste à rechercher des moyens pour améliorer le climat d'échange entre les intervenants de la mise en marché des produits acéricoles.

Lors de l'évaluation périodique des interventions de la Fédération des producteurs acéricoles du Québec, la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ) a décrit, dans son rapport du 25 février 2003, le climat qui prévaut au sein de cette industrie en ces mots :

> *« La Régie constate un climat tendu entre la Fédération et des intervenants de l'industrie et une difficulté évidente de concertation pour un développement durable de l'ensemble de l'industrie.*
>
> *Le nombre de griefs et de contestations juridiques en fait foi.*
>
> *Comme cette concertation dépend de la volonté des intervenants concernés, la Régie ne peut que souhaiter qu'ils puissent y consacrer plus d'énergie et ce, dans le meilleur intérêt de l'industrie et ses artisans ».*

Dans ce rapport, la Régie recommandait l'approche suivante :

> *« Pour contribuer à l'amélioration du climat de confiance entre la Fédération et les intervenants de l'industrie, la Régie recommande à la Fédération de faire les efforts requis pour améliorer la transparence de l'application de la convention et des règlements qu'elle a adoptés et en diffuser les résultats.*
>
> *Concernant la concertation entre les intervenants, la Régie croit que la table filière acéricole est la structure appropriée pour identifier un ou des dossiers susceptibles de canaliser des énergies en vue du développement durable de l'industrie acéricole. »*

Selon la Régie, le rôle de la Filière acéricole est, entre autres, d'identifier et de proposer des solutions afin de contribuer à l'amélioration du climat de confiance entre la Fédération et les intervenants de l'industrie.

Le président de la Fédération des producteurs acéricoles du Québec soutenait également, devant la Régie, en décembre 2000 (décision 7221, 15 février 2001), lors des audiences concernant l'approbation du *Règlement sur l'agence de vente des producteurs acéricoles du Québec* du produit visé par le *Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec, que :*

> *«...l'endroit de concertation de l'industrie acéricole n'est plus le RCPEQ mais la table filière acéricole. Cette table doit établir un plan stratégique afin de favoriser le développement de l'acériculture ».*

PLAN CONJOINT ET LES RÈGLEMENTS

La majorité des intervenants rencontrés a exprimé la volonté de maintenir le Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec. Les producteurs reconnaissent que c'est un regroupement de l'offre nécessaire pour standardiser la qualité et leur assurer un revenu. Ce plan permet une négociation des prix du sirop. Ils ne proposent pas de revenir à l'époque où certains acheteurs profitaient de différentes conjonctures économiques pour obtenir le sirop à un prix déprécié.

Il faut comprendre que les nouvelles structures originent, de la part de la Fédération, de bonnes intentions, et sont dans le but de se doter de mécanismes permettant d'assurer un développement ordonné de l'industrie acéricole. Toutefois, l'homologation des nouveaux règlements et leur application ont été faites très rapidement, ce qui a indisposé plusieurs intervenants. Par conséquent, il serait pertinent de prendre une pause pour faire un bilan et apporter les assouplissements nécessaires.

Ce sont, le *Règlement sur l'agence de vente des producteurs acéricoles du Québec* (décision 7484, février 2002) et le *Règlement sur le contingentement de la production et de la mise en marché du produit visé par le plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec* (décision 7918, octobre 2003) qui ont suscité la majorité des commentaires émis lors des rencontres.

RAPPEL DES STRUCTURES DE L'INDUSTRIE ACÉRICOLE

- Le 7 février 1990, le *Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec* fut adopté (décision 5057). Il vise tous les producteurs du Québec vendant le sirop d'érable en baril ou en vrac à un transformateur.

- À la suite d'une résolution de l'A.G.A. FPAQ 27/10/99, le 17 janvier 2001, une modification au plan conjoint fut homologuée par la RMAAQ afin d'y modifier l'article 3 du Plan conjoint (décision 7189):

> *« Le plan vise l'eau d'érable, le concentré d'eau d'érable, et le sirop d'érable produit au Québec; il ne s'applique cependant pas au sirop d'érable produit dans l'érablière d'un producteur et vendu par ce producteur directement au consommateur. »*

Par ce plan, la Fédération peut réglementer et organiser la production et la mise en marché du produit visé.

- Le 19 février 1991, le *Règlement sur la division de mise en groupes des producteurs acéricoles* fut homologué par la Régie (décision 5272) décrétant la division des producteurs en 11 groupes régionaux afin que des délégués soient élus pour la tenue des assemblées générales des producteurs visés par le Plan conjoint.

- Suite à une crise majeure dans le secteur acéricole au début des années 90, le Comité spécial sur l'industrie de l'érable (créé par les deux paliers de gouvernement) annonça, le 22 mars 1993, la mise sur pied du Regroupement pour la commercialisation des produits de l'érable du Québec inc. (RCPEQ), composé de représentants de la production et de la transformation, pour jouer un rôle, entre autre dans la stabilisation des prix par la gestion du retrait des surplus de sirop d'érable, l'écoulement ordonné des réserves de sirop d'érable et le contrôle de la qualité du sirop par l'inspection et le classement.

- En septembre 1998, la Filière acéricole déposa son plan stratégique dans lequel l'industrie souhaitait :

  « *...doubler sa production au cours des cinq prochaines années.*

  En doublant l'offre et la demande, en transformant davantage les produits de l'érable au Québec et en diversifiant nos exportations vers les marchés plus lucratifs de l'Europe et de l'Asie, il serait en effet possible d'atteindre cet objectif de croissance et de création d'emplois ».

- Depuis 1998, le secteur acéricole commercialise son sirop d'érable selon les dispositions d'une Convention de mise en marché entre la FPAQ, les coopératives acéricoles et un groupe d'acheteurs du produit visé par le Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec.

- À la suite d'une résolution de l'A.G.A. FPAQ 30/10/2001 :

  « *il est résolu que la FPAQ puisse se retirer du conseil d'administration du RCPEQ au moment de son choix et ce, sans avoir à consulter ses délégués* ».

- À la suite des résolutions de l'A.G.A. FPAQ 25/10/2000 et de l'A.G.A. FPAQ 30/10/2001, fut créé le *Règlement sur l'agence de vente des producteurs acéricoles du* Québec (décision 7484). Depuis le 28 février 2002, la FPAQ, qui est l'agent de vente exclusif des acériculteurs, est en mesure d'administrer l'agence de vente qui reçoit et met en marché tout le sirop d'érable vendu en grands contenants de plus de cinq litres. L'objectif de cette agence est d'assurer une mise en marché efficace et ordonnée du sirop d'érable. Dans un premier temps, elle permet l'établissement d'une

procédure commune de mise en marché pour l'ensemble des acériculteurs du Québec. Et, dans un deuxième temps, les sirops invendus sont retirés et supportés collectivement par l'ensemble des producteurs.

- Voyant le nombre d'entailles augmentées, la productivité s'améliorer continuellement et les inventaires s'accroître, la Fédération des producteurs acéricoles du Québec (FPAQ) a présenté à la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ) un projet de *Règlement sur le contingentement de la production et de la mise en marché du produit visé par le plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec* (décision 7918) qui fut homologué, par la Régie, le 2 octobre 2003. Ce règlement détermine les modalités du contingentement de la production et de la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint. Il s'applique aux producteurs qui vendent le sirop d'érable en vrac ou au détail avec un intermédiaire et non aux producteurs qui vendent directement aux consommateurs.

ÉTAT DE SITUATION DE LA PRODUCTION

Au début de l'année 2004, les inventaires de sirop d'érable des saisons antérieures sont de l'ordre de 43 millions de livres[1]. Selon les données compilées à la Direction des politiques sur la gestion des risques au MAPAQ, la récolte de sirop d'érable en 2004 est estimée à 95 millions de livres, comparativement aux données de la Fédération, résultant d'une étude d'AGECO qui évalue la récolte 2004 à 86,4 M de livres. Les données de la production du sirop chez nos voisins révèleraient également une augmentation de la production. La production acéricole mondiale pourrait donc être de l'ordre de :

➲ Le Québec	=	95,0 M livres
➲ Les États américains du Nord	=	16,6 M livres
➲ Le Nouveau-Brunswick[e]	=	4,1 M livres
➲ L'Ontario[e]	=	3,4 M livres
		119,1 M livres
➲ Exportations potentielles[e]	=	66,0 M livres
➲ Marchés intérieurs potentiels[e]	=	12,0 M livres

e : estimation

Depuis les dernières années (2001-02-03), les exportations canadiennes ont connu une hausse de 8 % comparativement à un accroissement de 38 % pour la production. L'augmentation de la valeur du dollar canadien/au

[1] *Terre de Chez-nous, 18 mars 2004, p.10. L'assemblée de la Beauce... prise 2, selon Pierre Lemieux, le président de la Fédération.*

dollar américain risque d'avoir un effet négatif sur les ventes de produits acéricoles aux États-Unis.

Force est de constater qu'au cours de ces années, la croissance de l'offre a été plus grande que le développement des marchés. Présentement, avec les volumes dont on parle, l'industrie devra développer de nouveaux marchés et modifier sa structure de prix basée uniquement sur la couleur. Ce produit est en constante concurrence avec d'autres produits sucrants moins coûteux. Il sera nécessaire d'adapter les prix selon l'utilisation de la matière première.

De plus, elle devra se doter d'une stratégie commerciale concertée et maintenir des mécanismes de contrôle permettant d'assurer un équilibre entre l'offre et la demande afin d'éviter des inventaires trop importants.

ENJEU I :

RECHERCHER UNE SOLUTION À L'APPLICATION DES QUOTAS DE PRODUCTION POUR LES PRODUCTEURS ACÉRICOLES DE LA RÉGION DE LA GASPÉSIE

MISE EN SITUATION

Le Regroupement acériculture Haute-Gaspésie regroupe 21 producteurs qui génèrent 90 % de la production acéricole dans les MRC d'Avignon, Bonaventure, Côte de Gaspé, Haute-Gaspésie et Rocher Percé.

Lors de l'adoption du *Règlement sur la division de mise en groupes des producteurs acéricoles* (# 5272) décrétant la division des producteurs en 11 groupes régionaux, la Gaspésie ne fut pas reconnue comme région acéricole et n'a pu nommer de représentant pour siéger aux assemblées générales des producteurs visés par le Plan conjoint. Rappelons que l'acériculture était, à cette époque, peu développée dans la région de la Gaspésie. En 2004, on estime que la région compte environ 350 000 entailles en production (± 160 entreprises) et possède un potentiel d'environ 1 M d'entailles, tant sur les terres privées que publiques, ce qui équivaut à environ 1 % de la production acéricole du Québec.

Toutefois, lors des audiences de la Régie, tenues les 12 et 13 juin 2003, la Fédération s'est engagée à revoir l'ensemble des divisions de mise en groupes des producteurs acéricoles, incluant la région de la Gaspésie. À ce jour, les acériculteurs de cette région ne sont pas encore reconnus comme une division spécifique par le Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec.

À l'été 1999, le ministère des Ressources naturelles de la Faune et des Parcs (MRNFP) accédait aux demandes de la FPAQ qui réclamait un moratoire sur l'émission des nouveaux permis d'érablières sur les terres publiques afin de contrôler les surplus de sirop. Malgré ce moratoire, et à partir de la recommandation du comité MRNFP-MAPAQ-FPAQ sur l'émission des permis d'érablières, le 13 juin 2000, signée par des représentants du MAPAQ, du MRNFP et de la Fédération, le Ministère consent, en juin 2000, à rendre

disponible pour l'exploitation acéricole, 1200 hectares d'érablières situés sur les terres publiques pour permettre à cette ressource de soutenir le développement régional, et ce, pour tenir compte du plan de relance de la Gaspésie.

> *« Le comité recommande de suspendre jusqu'à avis contraire l'émission de nouveaux permis de culture et d'exploitation d'érablières (incluant les agrandissements), à l'exception des 1200 hectares prévus dans le cadre du Plan de relance de la Gaspésie ».*

Par la suite, le ministre Jacques Brassard a transmis une lettre au président de la Fédération des producteurs acéricoles du Québec, le 15 septembre 2000, pour lui confirmer

> *« ...la suspension de l'émission de nouveaux permis de culture et d'exploitation d'érablières (incluant les agrandissements), à l'exception de 1200 hectares prévus dans le cadre du Plan de relance de la Gaspésie ».*

Cette mesure fera dorénavant partie intégrante du *Plan de relance de la Gaspésie* adopté en novembre 1999 par le gouvernement du Québec. Elle s'avérait nécessaire pour relever l'économie de la région et ainsi mettre un frein à l'exode de la population et particulièrement à celle des jeunes.

Les producteurs de la région ont adhéré aux objectifs du Plan de relance de la Gaspésie et ont obtenu des permis pour l'implantation de nouvelles érablières sur les terres publiques. Ce démarrage de nouvelles entreprises a requis des investissements de la part des producteurs pour respecter les exigences liées au contrat de location soumises par le MRNFP.

Parallèlement, la Fédération, en vertu du Plan conjoint, a obtenu de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec, l'homologation du *Règlement sur l'agence de vente des producteurs acéricoles du Québec* en février 2002. Ce règlement crée l'obligation, pour un producteur, de livrer sa production de sirop vendu en vrac à l'Agence de vente, administrée par la Fédération. Compte tenu que les producteurs en provenance des cinq MRC ciblées par le Plan de relance ne forment pas une division pour la Gaspésie en vertu du *Règlement sur la division de mise en groupes des producteurs acéricoles*, ils n'ont pas été spécifiquement consultés pour l'implantation de cette agence de vente. D'ailleurs à ce propos, le président du Regroupement acériculture de la Haute-Gaspésie avait déclaré, à la séance de la Régie du 15 juin 2003, que 21 producteurs de la Gaspésie n'avaient reçu aucune invitation à assister à une assemblée annuelle, qu'elle soit régionale ou provinciale.

Devant les surplus accumulés de sirop d'érable, la Fédération a fait homologuer par la Régie, en octobre 2003, le *Règlement sur le contingentement de la production et de la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec*, et ce, sans qu'un arrimage entre l'homologation de ces nouveaux règlements et le Plan de relance de la Gaspésie ne soit prévu.

Le processus mis en place fait en sorte qu'il y a encore aujourd'hui des projets qui ne sont pas terminés et qui n'étaient pas en état d'exploitation à la date d'entrée en vigueur du règlement sur le contingentement et ne peuvent donc obtenir de quotas. Près de 1200 hectares (± 270 000 entailles) sont en cause, pour une production estimée à environ 600 000 livres de sirop d'érable. Par conséquent, suite à une consultation auprès du MRNFP, la situation est la suivante : 11 nouveaux permis ou permis d'agrandissement ont été délivrés (554 hectares, soit environ 125 000 entailles). De plus, 8 promoteurs sont en voie de compléter les activités requises pour obtenir leur permis (495 hectares : près de 111 000 entailles) et il reste à distribuer 151 hectares (près de 34 000 entailles). La majorité sont actuellement à réaliser les travaux préalables à l'exploitation. Certains sont aussi en voie de compléter la planification du projet et ont déjà engagé des ressources en frais d'inventaire, de localisation et autres. Plusieurs ne pouvaient donc espérer entrer en production avant le printemps 2004. Selon le MNRFP, 16 producteurs totalisant 985 hectares, soit environ 211 000 entailles, pourraient être l'objet de préjudices résultant du nouveau règlement sur le contingentement.

À ce propos, en date du 31 juillet 2003, le ministère des Ressources naturelles, de la Faune et des Parcs a transmis une lettre à la RMAAQ pour l'informer que le projet de Règlement sur le contingentement de la FPAQ pourrait créer une situation délicate pour le Ministère puisque l'émission d'un permis d'érablière sur les terres du domaine de l'État demeurera subordonné à l'octroi d'un contingent par la FPAQ.

Tous les efforts déployés par ces promoteurs et le MRNFP, au cours des dernières années, pour favoriser la création d'emplois en Gaspésie par le développement de la ressource acéricole pourraient donc s'avérer infructueux.

Pour ces raisons, le Regroupement acériculture de la Haute-Gaspésie demandait à la Régie, lors de la séance du 15 juin 2003, que son organisme soit reconnu comme agent de vente pour la mise en marché du sirop produit en Gaspésie.

Dans un mémoire déposé au ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, en date du 25 septembre 2003, les producteurs membres du Regroupement acériculture de la Haute-Gaspésie revendiquent en outre un

Plan conjoint des producteurs acéricoles, spécifiquement pour les producteurs des cinq MRC (Avignon, Bonaventure, Côte de Gaspé, Haute-Gaspésie et Rocher Percé).

OBSERVATIONS REÇUES

Devant les surplus accumulés, des producteurs acéricoles s'objectent fortement à ce que la Fédération consente à accorder des privilèges particuliers pour les producteurs de la Gaspésie, et ce, malgré l'engagement moral de la Fédération dans le soutien du projet de relance. Ainsi, ils mentionnent que la mise en marché du sirop doit concerner l'ensemble des acériculteurs du Québec. Par conséquent, considérant la grande quantité de sirop en inventaire, le ministère des Ressources naturelles et de la Faune et des Parcs ne devrait pas émettre de permis d'érablières sur les terres publiques et en particulier, en Gaspésie.

RECOMMANDATIONS AUX MEMBRES DE LA FILIÈRE ACÉRICOLE

Considérant que le Plan de relance de la Gaspésie, adopté en novembre 1999 par le gouvernement du Québec, fut une opération visant à trouver des solutions pour fournir des outils économiques à cette région afin de diversifier les emplois et freiner l'exode de la population;

Considérant que des nouveaux permis d'érablières sur les terres publiques furent délivrés par le ministère des Ressources naturelles de la Faune et des Parcs dans un contexte où il n'existait pas de *Règlement sur l'agence de vente des producteurs acéricoles* et le *Règlement sur le contingentement de la production et de mise en marché visé par le plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec;*

Considérant que les producteurs acéricoles ont décidé d'investir pour développer des érablières sur terres publiques en tenant compte de la réglementation en vigueur en 1999 pour la mise en marché des produits acéricoles;

Considérant que des changements à cette mise en marché contraignent la réalisation des objectifs du Plan de relance de la Gaspésie;

En conséquence je recommande que :

1.1 La Fédération devrait examiner, avec les acériculteurs de la région de la Gaspésie, les conditions particulières de mise en marché à mettre en place afin de se conformer aux engagements économiques du gouvernement du Québec inclus dans le Plan de relance de la Gaspésie, tout en prenant en compte la volonté des autres acériculteurs.

La Fédération devrait accepter que les volumes de sirop d'érable produits en Gaspésie soient transformés sur place et redistribués sur les marchés locaux ou sur de nouveaux marchés d'exportation.

1.2 À défaut d'obtenir des conditions particulières de mise en marché des produits acéricoles, la Fédération doit comprendre que ces producteurs acéricoles pourraient déposer à la Régie une demande pour obtenir un Plan conjoint des producteurs acéricoles couvrant le territoire des cinq MRC de la Gaspésie. Cette démarche ne serait pas un précédent car dans l'industrie forestière, il existe plusieurs plans conjoints pour un même produit.

ENJEU 2 :

ANALYSER L'APPLICATION DES ARTICLES LIÉS AU NON-RESPECT DU RÈGLEMENT SUR L'AGENCE DE VENTE (PÉNALITÉS)

MISE EN SITUATION

En vertu du *Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec*, la Fédération doit prendre les moyens jugés appropriés pour améliorer les conditions de production et de mise en marché du produit visé et l'expansion des marchés. Les producteurs ont accepté, en assemblée générale, de verser des contributions à la Fédération qui sont de 0,04 $ la livre pour du sirop d'érable vendu ou livré avant 2000, de 0,08 $ la livre (ajout de 0,04 $ la livre pour gérer les surplus de sirop de la récolte 2000) depuis le 22 mars 2000 et de 0,10 $ la livre (ajout de 0,02 $ la livre pour la promotion) depuis le 2 avril 2003.

Dans l'esprit du plan conjoint, la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec a homologué, à la demande de la Fédération, le 19 février 2002, le *Règlement sur l'agence de vente des producteurs acéricoles du Québec*, et en octobre 2003, le *Règlement sur le contingentement de la production et de la mise en marché du produit visé par le plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec*. Avec la nouvelle Agence de vente, la FPAQ espère pouvoir mieux structurer l'industrie acéricole et assurer un meilleur revenu aux acériculteurs et acéricultrices.

À partir de 2002, la Convention de mise en marché renferme les modalités de fonctionnement liées au cadre réglementaire de l'Agence de vente. Ajouté à l'établissement des prix minima en fonction de la récolte en cours, la Convention permet d'y inscrire les dispositions liées à la vente du produit visé, aux liens avec les acheteurs autorisés, à l'entreposage et la gestion des inventaires, aux paiements à la Fédération par les acheteurs autorisés, à la vérification de la qualité et du classement du produit visé, à la politique de disposition de l'inventaire de la Fédération et du non-respect du règlement.

Avec l'homologation des conventions de mise en marché, de l'Agence de vente, et du règlement sur le contingentement, les acériculteurs sont soumis à des pénalités s'ils ne respectent pas ces nouvelles structures.

Selon la *Convention de mise en marché*, tous les acériculteurs et acéricultrices ainsi que les acheteurs autorisés qui ne respectent pas les nouveaux règlements ont des pénalités à payer. Ainsi, à l'article 9.18 « *Tout producteur qui livre ou qui vend le Produit en Baril ... devra payer 0,20 $ sur chaque livre de Produit en Baril livré ou vendu et non classé et dont la qualité n'a pas été vérifiée* ». À l'article 9.19. « *Tout acheteur qui achète ou reçoit le Produit en Baril du Producteur ... devra payer 0,20 $ sur chaque livre de Produit en Baril acheté ou reçu et non classé et dont la qualité n'a été vérifiée* ».

À l'article 11.01, « *Tout acheteur, qui n'est pas un acheteur autorisé, qui achète ou reçoit le Produit en Baril du Producteur...devra payer 1.00 $ sur chaque livre de Produit en Baril acheté ou reçu* ». À l'article 11.02, « *Tout Producteur qui livre ou vend le Produit en Baril à un Acheteur qui n'est pas un acheteur autorisé...devra payer 1.00 $ sur chaque livre de Produit en Baril livré ou vendu.* ».

Selon le règlement sur le contingentement, à l'article 22, « *Le producteur doit payer à la Fédération une pénalité de 2.65 $ le kilo (1,20 $ la livre) du produit visé qu'il met en marché en contravention des dispositions du présent règlement* ».

Ajouté à ces amendes, il faut savoir que le producteur, qui opérait en 2002 et 2003 mais qui ne s'était pas enregistré à l'Agence de vente, devra également payer, à la Fédération, les prélevés pour le sirop produit (0.08 $/livre en 2002 et 0,10 $/livre en 2003) pour lequel il n'a pas déboursé ses contributions.

Pour que les règlements soient respectés, il s'avère nécessaire d'y joindre des pénalités. Dans plusieurs fédérations de l'Union des producteurs agricoles, l'application de pénalités liées au non-respect des règlements et conventions a permis, historiquement, de structurer leur secteur.

OBSERVATIONS REÇUES

Généralités

Avant de soumettre des commentaires au sujet de l'application des articles liés au non-respect du Règlement sur l'Agence de vente, les producteurs et les productrices rencontrés ont tenu à exprimer leur perception relative au contexte d'approbation des règlements présentés par la Fédération.

Une majorité de producteurs rencontrés ont exprimé leur désaccord envers le processus de consultation publique organisé par la Fédération dans les différentes régions du Québec.

Les observations émises par les producteurs ciblent essentiellement le manque de rigueur pour faciliter le déroulement des séances d'information organisées par la Fédération.

- Le temps alloué pour la période de questions varie selon la controverse des questions.

- Un sentiment de non-respect de la part des dirigeants de la Fédération ainsi que de certains participants dans les assemblées lors des périodes de questions. De plus, la Fédération n'a pas été facilitante à l'endroit des productrices pour limiter des invectives provenant de l'assistance.

- Les acériculteurs et acéricultrices ont soulevé l'absence d'un cadre de procédure pour le déroulement des assemblées afin qu'ils retrouvent leur droit d'expression en toute quiétude.

- Une constante est revenue presque à toutes les rencontres avec les producteurs et productrices, soit celle de la crainte de pouvoir s'exprimer lors des réunions convoquées par la Fédération. Ce sentiment de crainte est décrit également dans des lettres adressées au MAPAQ. Les mots qui reviennent le plus souvent dans ces lettres sont :
    - Inégalité du temps alloué en fonction des intervenants.
    - Insultes accablantes à ceux et celles qui ne partagent pas la vision de la Fédération.
    - Vote à main levée sans vérifier si les participants ont tous le droit de vote.
    - La prise des votes importants, pour ratifier une décision, a lieu à des heures tardives.

D'autres observations, exprimées par les producteurs, concernent le manque de constance des délégués à transmettre les résolutions, des producteurs en région, aux assemblées générales. Les producteurs sont désapprouve également le mode de nomination du président de la Fédération.

De son côté, la Fédération rejette les critiques formulées au sujet du déroulement des réunions d'information. Elle déplore quelques incidents qui se sont produits, mais c'est bien involontaire et contraire aux habitudes de la Fédération. Les autorités de la Fédération rappellent qu'ils ont été victimes de manœuvres d'intimidation, organisées par des groupes de producteurs dissidents (Gaspésie et Beauce). Ces évènements ont nécessité la présence de policiers de la Sûreté du Québec pour assurer la protection des représentants de la Fédération.

Gestion de l'Agence de vente

Des membres de la Filière, des producteurs, des acheteurs et des personnes impliquées dans la gestion du Plan conjoint ont signalé, lors des rencontres, les difficultés administratives relatives à la déficience de la gestion de l'Agence de vente par la Fédération. Certains se sont référés à la cause de Mme Vaillancourt pour préciser leurs observations

La commissaire à la Commission des relations du travail, madame Hélène Bélanger, décrit le climat de travail au sein de la Fédération lors de l'implantation de l'Agence de vente dans la cause (numéro de dossier : 103526 et 226795 en date du 10 septembre 2003) concernant le recours de congédiement de Mme Carole Vaillancourt par la Fédération.

Paragraphe 20 :

> *Or, le 1er mars, le secrétaire général constate que la Fédération n'est pas prête au niveau administratif à opérer l'agence. Le système informatique ne fonctionne pas adéquatement, le personnel n'est pas embauché, l'espace réservé ne suffit pas. Les producteurs livrent leur produit mais l'agence ne peut émettre les chèques. »*

Elle poursuit

Paragraphe 21 :

> *« ...Au début avril, elle doit faire face à une avalanche de téléphones des 8 000 producteurs, mais il n'y a ni personnel, ni téléphone, ni espace pour répondre à la demande. »*

Dans sa décision, la commissaire mentionne :

Paragraphe 41 :

> *« La preuve de l'employeur ne convainc pas que les ratés de la mise en opération de l'Agence de vente sont attribuables uniquement à la plaignante. »*

À plusieurs reprises, les producteurs acéricoles et les acheteurs ont soulevé les difficultés à rejoindre la Fédération pour obtenir des informations précises concernant l'application du *Règlement sur l'agence de vente des producteurs acéricoles du Québec* et du *Règlement sur le contingentement de la production et de la mise en marché du produit visé par le plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec. »*

Gestion des quotas

Les producteurs rencontrés ont rapporté les imprécisions véhiculées par la Fédération au sujet de l'application des années de référence pour déterminer les contingents des producteurs, comparativement à ce qui a été homologué par la Régie.

Version de la RMAAQ

La décision 7918 de la Régie, rendue le 2 octobre 2003, est reproduite pour illustrer clairement les années de référence servant à déterminer les contingents.

Page 18 de la décision 7918, 2 octobre 2003 :

> *« Pour établir le contingent de chaque producteur, la Fédération propose de procéder de la manière suivante selon le projet de règlement soumis :*
>
> > *«... le ou avant le 30 septembre 2003, le producteur doit présenter une demande d'obtention d'un contingent auprès de la Fédération en fournissant les informations suivantes : son volume total de production pour l'année de commercialisation 2003 (...) avec pièces justificatives pertinentes telles, notamment, rapport de classement ainsi que son volume total de production pour l'une des années de commercialisation 1995 à 2002 inclusivement à son choix avec des pièces justificatives pertinentes.*
>
> *Compte tenu de la date de publication de la présente décision, la Régie fixe au 31 octobre la date limite à laquelle le producteur doit présenter une demande d'obtention d'un contingent auprès de la Fédération. D'autre part, le choix de la deuxième année de référence entre 1995 et 2002 inclusivement permet de retourner à des années au cours desquelles la mise en marché n'était pas régie par une convention. La première convention de mise en marché du sirop d'érable au cours de cette période s'est appliquée à la récolte de 1998. Cette convention liait les acheteurs, la Coopérative, la Fédération et tous les producteurs régis par le plan conjoint. Cette convention imposait un agent exclusif pour effectuer les tâches de classement et d'inspection du sirop en vrac acheté ou reçu, conformément aux règlements de la Fédération, aux dispositions de la convention et aux lois fédérale et québécoise.*

La Régie croit donc justifié de limiter le choix du producteur pour sa deuxième année de référence aux années 1998 à 2002. »

Version de la Fédération

Dans la revue Forêt de Chez Nous du mois de février 2004, la Fédération transmettait l'information suivante au sujet du contingentement :

« Ajuster le programme d'avances financières offert dans le cadre de l'agence de vente pour corriger temporairement le manque d'équité générée par la méthode d'établissement des contingents. Il faudrait proposer à la Régie des marchés agricoles une méthode d'allocation de la croissance des marchés qui permettra de corriger définitivement ce manque d'équité. La récolte déclarée en 2004 devrait servir comme une année de référence servant à établir le nouveau contingent. »

Le 18 mars 2004, dans la Terre de Chez Nous, la Fédération réitérait son intention d'ajouter l'année 2004 comme année de référence :

« La Fédération, tel que présenté au cours des dernières assemblées d'information et tel que décidé par le conseil d'administration, proposera à la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec d'utiliser les données de production 2004 comme année de référence pour le calcul des contingents 2005, et ce, afin que les contingents émis aux entreprises acéricoles en 2005 représentent plus fidèlement leur historique de production et de mise en marché du produit visé par le plan conjoint ».

Dans ce même article, portant sur le contingentement, la Fédération offre aux producteurs 1,20 $/livre pour le volume produit hors contingent.

Ce message, livré par la Fédération, a créé une confusion chez les producteurs. Ces derniers nous ont dit avoir produit du sirop en grande quantité espérant améliorer leur contingentement sans toutefois tenir compte que la Régie avait à se prononcer sur l'année de référence 2004.

Application des articles liés au non-respect du règlement

La Fédération a fait adopter, par la Régie, des pénalités destinées aux producteurs et aux acheteurs qui transigent du sirop à l'extérieur de l'Agence de vente.

Ces pénalités ont pour objectif de faire respecter, par les producteurs, les livraisons de sirop à l'Agence de vente et d'assurer la vente du sirop par le

réseau des acheteurs accrédités. Cette formule des pénalités fut introduite à la Convention de mise en marché pour assurer l'application des agences de vente tel que nous pouvons l'observer dans les productions du lait, du bois, du porc, etc.

En général, les producteurs reconnaissent l'importance d'une telle mesure pour assurer le fonctionnement d'une agence de vente, sinon l'existence de ce moyen de mise en marché ne saurait être fonctionnelle.

Les observations des producteurs rencontrés révèlent qu'ils n'approuvent pas les méthodes retenues par la Fédération pour l'application du Règlement sur l'Agence de vente. Ceux-ci réprouvent l'engagement de la firme de « détectives privés » Fréchette, Paul-Hus et Saint-Pierre, composés d'anciens policiers, dans le but de procéder à des inspections sans utiliser les règles de l'art pour réaliser leur travail :

- Les enquêteurs auraient omis de s'identifier correctement auprès des producteurs.
- Les enquêteurs auraient enregistré les dépositions d'un producteur sans l'informer qu'il était sur écoute.

Ententes hors cour

Des acériculteurs et acéricultrices ont dénoncé l'attitude de la Fédération qui a proposé et accepté des ententes hors cour avec des producteurs qui avaient reconnu avoir livré du sirop à l'extérieur des structures de l'Agence de vente. Ces ententes diminuaient la pénalité de 1,20 $ la livre à 0,25 $ la livre, à la condition qu'ils identifient les acheteurs du sirop ou des acériculteurs de leur entourage qui auraient vendu du sirop à l'extérieur de l'Agence de vente.

RECOMMANDATIONS AUX MEMBRES DE LA FILIÈRE ACÉRICOLE

Considérant qu'il est important d'améliorer le climat d'échange;

Considérant que le mandat d'examiner les conditions actuelles de la production et de la mise en marché des produits acéricoles ne se réalise pas dans un cadre d'enquête, tel que pourrait le faire la Régie, les commentaires reçus des acériculteurs et des acéricultrices doivent, par conséquent, être analysés soigneusement avant d'en tirer des conclusions;

Considérant que certaines affirmations des producteurs et des productrices ont été livrées sous le sceau de la confidentialité et que d'autres proviennent

d'extraits de lettres adressées au ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation;

Considérant que les producteurs et les productrices acéricoles ont un droit strict de revendiquer la tenue des réunions organisées par la Fédération pour la gestion du Plan conjoint dans un climat serein et respectant le droit de parole de chacun et chacune. Il n'est pas souhaitable que la tenue des réunions du Plan conjoint se fasse dans un climat hostile. Ce sentiment de peur des producteurs et productrices fut senti lors des rencontres et il est décrit dans la correspondance acheminée au MAPAQ;

Considérant qu'il est inhabituel que la Sûreté du Québec doive assurer la sécurité des personnes à l'occasion du déroulement des réunions concernant le Plan conjoint des producteurs acéricoles tel qu'observé en début d'année 2004;

Considérant que lors de la rencontre avec les représentants de la Fédération, ces derniers ont nié tout comportement répréhensif des enquêteurs engagés par la firme de détectives privés;

En conséquence, par rapport au processus de consultations publiques, **je recommande que** :

2.1 La Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec puisse déléguer, comme il est permis dans la loi, un observateur aux réunions régionales concernant le Plan conjoint des producteurs acéricoles et qu'il remette un rapport écrit au président de cet organisme après chacune des réunions. La Régie devra analyser ce rapport et apporter, s'il y a lieu, les correctifs requis.

2.2 La Fédération devrait se doter d'un code de procédures distribué aux producteurs acéricoles afin qu'ils retrouvent une certaine quiétude lors des réunions du *Plan conjoint des producteurs acéricoles.*

Par rapport aux pénalités, **je recommande que**:

2.3 La Fédération devrait se munir d'un guide administratif relatif à l'application des règlements et de la Convention pour que tous les acériculteurs et acéricultrices connaissent les procédures et soient assurées de l'équité entre producteurs.

ENJEU 3 :

RECHERCHER UN SEUIL MINIMAL D'ACHAT DE SIROP EN VRAC POUR ÊTRE RECONNU ACHETEUR AUTORISÉ EN VERTU DE LA CONVENTION DE MISE EN MARCHÉ

MISE EN SITUATION

Selon le *Règlement sur l'Agence de vente des producteurs acéricoles du Québec,* il est dit à l'article 5 que :

> *« La Fédération peut retenir les services d'acheteurs qu'elle autorise pour recevoir en son nom le produit visé conformément aux dispositions d'une convention à cet effet.*
>
> *La Fédération doit retenir les services et considère les coopératives comme acheteur autorisé pour recevoir en son nom le produit visé sous réserve d'avoir un pourcentage d'avoir net des membres par rapport à son volume anticipé à être déterminé dans la convention».*

Dans la Convention de mise en marché, les termes « acheteur et acheteur autorisé » sont définis comme suit :

> *Acheteur autorisé : « toute entreprise de transformation et/ou de vente de Produit qui reçoit, conformément aux dispositions du Règlement et de la Convention, du Produit d'un Producteur et qui est dûment accréditée à agir pour chaque Année de commercialisation comme tel par la Fédération. »*
>
> *Acheteur : « toute personne ou Coopérative qui achète ou reçoit de quelque façon que ce soit du Produit d'un Producteur ou de la Fédération ».*

Pour être reconnu acheteur autorisé par la FPAQ, les entreprises doivent, dans un premier temps, répondre aux exigences énumérées à l'article 6 de la Convention de mise en marché. Cet article décrit les modalités de fonctionnement pour obtenir cette reconnaissance de la Fédération, notamment fournir une preuve de solvabilité, faire connaître son volume anticipé, tenir des registres sur les barils reçus, avoir une place d'affaires au Québec avec toutes les dispositions nécessaires pour recevoir le sirop, s'assurer de faire vérifier la qualité et le classement du sirop reçu. Dans un deuxième temps, les acheteurs, lorsqu'ils sont autorisés, doivent respecter tous les autres articles de la Convention de mise en marché, soit le respect des prix minima, la vente, l'entreposage du produit reçu, le paiement à la Fédération et la politique de disposition de l'inventaire de la Fédération.

Dans ce contexte, un propriétaire de cabane à sucre commerciale ou un petit transformateur-artisan de produits de 3e transformation (tarte, beigne, confiserie, etc.), qui vend sur le marché local, doit se faire reconnaître « acheteur autorisé » s'il désire se procurer légalement quelques barils de son voisin acériculteur. S'il ne veut pas se soumettre aux règles émises pour cette reconnaissance, il peut toutefois, en respectant la Convention de mise en marché, acheter le sirop manquant d'un acheteur autorisé ou directement à l'Agence de vente. Toutefois, s'il passe par l'Agence, les coûts d'achat du sirop seront plus élevés. Une somme minimale de 0,10 $ la livre sera exigée pour couvrir les frais supplémentaires de mise en marché et l'acheteur (producteur restaurateur ou transformateur-artisan) devra payer la totalité du sirop sur réception.

OBSERVATIONS REÇUES

Les observations reçues proviennent de deux catégories d'utilisateurs des produits acéricoles destinés, particulièrement, aux marchés intérieurs.

1. L'Association des restaurateurs de cabane à sucre

   Certains membres de cette association sont aussi des producteurs acéricoles et ils écoulent leur production par l'entremise de leur commerce. En cours de saison printanière, il arrive que certains producteurs-restaurateurs aient besoin de quelques barils de sirop pour finaliser leurs opérations.

   Auparavant, ces producteurs-restaurateurs se procuraient, auprès des producteurs de leur localité, l'approvisionnement nécessaire en sirop, offrant une saveur destinée à la clientèle visée par la restauration des cabanes à sucre.

Présentement, ce producteur-restaurateur a le choix de demander d'être reconnu acheteur autorisé, par la Fédération, en respectant toutes les obligations imposées par ce statut ou bien de payer 0,10 $ de plus la livre et acheter le sirop par l'entremise de l'Agence de vente ou d'un acheteur autorisé.

Depuis plusieurs années, le producteur-restaurateur avait établi un lien de confiance avec un producteur de sirop de son voisinage et plusieurs souhaiteraient maintenir ce lien en déclarant ses achats et en payant les prélevés dus à la Fédération. L'objectif est de réduire au minimum les coûts administratifs et les tracasseries imposées par la convention et d'obtenir un standard de qualité de sirop qui est requis pour la clientèle des restaurateurs de cabanes à sucre.

Pour ce faire, le représentant de l'Association des restaurateurs de cabane à sucre demande de limiter à 4500 livres et moins l'obligation de détenir un permis d'acheteur autorisé pour se procurer du sirop auprès d'un producteur.

2. Les transformateurs-artisans

Les transformateurs-artisans demandent des assouplissements à la définition d'acheteur autorisé. Ces personnes transforment, depuis plusieurs années, le sirop et ils ont développé des produits variés pour des marchés locaux ou régionaux. Ces produits visent un créneau spécifique et certains producteurs ont réalisé une mise en marché sur la lancée des produits du terroir. Ces transformateurs s'approvisionnaient auprès des producteurs de leur voisinage et ils obtenaient un sirop qui fait référence à la saveur du sirop plutôt qu'à la couleur du produit.

Ces transformateurs-artisans demandent, eux aussi, de pouvoir acheter le sirop auprès d'un producteur de leur choix, pour une quantité inférieure à 4500 livres, tout en informant la Fédération de ces achats et en maintenant l'obligation de transmettre les prélevés du producteur. Ainsi, la complexité de l'application de toutes les exigences, pour se qualifier agent autorisé, serait abolie pour les transformateurs-artisans.

RECOMMANDATIONS AUX MEMBRES DE LA FILIÈRE ACÉRICOLE

Considérant la problématique des surplus de sirop d'érable qu'il faut écouler;

Considérant que la mise en marché des produits acéricoles requiert une participation indispensable de tous les intervenants qui peuvent vendre le sirop, sans nécessairement créer une voie de contournement qui permettrait à certains transformateurs de se soustraire à une mise en marché ordonnée des produits acéricoles;

Considérant qu'il est très important de maintenir un climat de confiance entre les acteurs et le respect des règlements dont les producteurs se sont dotés lors des assemblées générales;

Considérant qu'avec les exigences parfois contraignantes, imposées aux transformateurs-artisans et aux opérateurs de restauration de cabane à sucre, ces personnes ne seront plus encouragées à poursuivre la recherche des innovations pour transformer le sirop;

En conséquence, je recommande que :

3.1 La Fédération devrait demander à la Régie de déterminer un seuil minimal d'achat de sirop en vrac pour être reconnu acheteur autorisé en vertu de la convention de mise en marché. Ce seuil pourrait être de 4500 livres.

3.2 La Fédération devrait se doter de mécanismes de contrôle spécifiques pour les transactions de sirop d'érable de moins de 4500 livres. À titre d'exemple, cela pourrait être un numéro d'autorisation pouvant être obtenu par téléphone.

3.3 Les restaurateurs de cabanes à sucre et les transformateurs-artisans devraient faire l'objet d'un contrôle léger et efficace de manière à respecter l'objectif d'une mise en marché ordonnée.

3.4 Les restaurateurs de cabanes à sucre et les transformateurs-artisans devraient être dans l'obligation d'informer la Fédération des achats de sirop pour les transactions inférieures au seuil minimal.

3.5 Les restaurateurs de cabanes à sucre et les transformateurs-artisans devraient être dans l'obligation de transmettre à la Fédération les prélevés des producteurs.

ENJEU 4 :

ANALYSER LES PRATIQUES DE LA FÉDÉRATION TANT AU NIVEAU DE LA COMMERCIALISATION ET DE LA PROMOTION QUE DE LA DISPOSITION DES INVENTAIRES DE SIROP D'ÉRABLE, VISANT LES ACHETEURS AUTORISÉS ET LES ACHETEURS NON-AUTORISÉS

MISE EN SITUATION

Depuis 1998, la *Convention de mise en marché entre la Fédération des producteurs acéricoles du Québec et tous les acheteurs du produit visé par le plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec*, a toujours été arbitrée par la RMAAQ et jamais négociée. Lors des audiences de la Régie, certains irritants apparus en 2002 (suite à la création de l'Agence de vente) font toujours l'objet de discussions, ne trouvent pas de solutions concertées et continuent d'accentuer le climat de méfiance entre les deux groupes d'intervenants.

D'ailleurs dans son rapport sur l'évaluation périodique du Plan conjoint, la Régie notait (page 14) :

> *« À travers toutes ces réalisations qui semblent à ce jour contribuer à l'avancement de la production et de la mise en marché du produit visé, la Régie constate un climat tendu entre la Fédération et des intervenants de l'industrie et une difficulté évidente de concertation pour un développement durable de l'ensemble de l'industrie. Le nombre de griefs et de contestations juridiques en fait foi. »*

Lors des séances publiques de décembre 2000 devant la Régie, la Fédération a justifié sa demande d'approbation du *Règlement sur l'agence de vente des producteurs acéricoles du Québec*, en évoquant les raisons suivantes :

- Les limites du système actuel sont atteintes et conduisent à un impact financier désastreux pour les producteurs.

- L'importance des surplus de la récolte 2000.
- Une agence de vente permettra une mise en marché structurée et ordonnée.
- Sans une agence de vente, il y aura un débalancement de la production pour les prochains quatre ans.
- L'importance pour l'Agence de vente de se doter d'un inventaire stratégique de sirop d'érable afin d'être en mesure de développer des marchés.
- Les producteurs ont besoin de stabilité au niveau des prix.

Dans un deuxième temps, la Fédération a demandé, le 18 mars 2003, d'approuver le *Règlement sur le contingentement de la production et de la mise en marché du produit visé pour le plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec*, en évoquant les raisons suivantes :

- La surproduction depuis l'année 2000 amène la nécessité d'appliquer un mécanisme de contrôle afin de freiner le développement de la production et la mise en exploitation de nouvelles entailles.
- Les producteurs espèrent freiner le développement de l'offre par un mécanisme de contingentement.
- Les ventes inférieures aux estimations du début de saison, pour l'année de commercialisation 2002, ont permis d'accumuler des inventaires de près de 32 millions de livres.

Le marché du sirop d'érable pour le Québec est évalué à près de 76 M de livres. L'objectif recherché par l'Agence de vente est d'écouler la totalité de la production annuelle de sirop et de payer rapidement les producteurs et productrices. Il est important de soutenir et encourager la vente des produits acéricoles en vrac et au détail. Il faut, par conséquent, éviter les actions de mise en marché qui conduiraient seulement à déplacer les marchés.

Le faible pourcentage de consommation intérieure de la production acéricole nous presse de maintenir et d'accroître la vente des produits de l'érable tant sur les marchés du Québec, du Canada que ceux d'exportations.

Par conséquent, au moment où l'industrie acéricole a un urgent besoin de la croissance des marchés, de nombreux litiges entre les deux groupes de première ligne, les producteurs et les acheteurs et/ou transformateurs, retardent considérablement l'élaboration d'actions concertées rendues nécessaires pour créer des programmes de promotion nationale, internationale et développer de nouveaux marchés.

Pour accroître ses marchés, l'industrie doit susciter la demande. Elle devra mettre sur pied des campagnes de promotion générique complétée, par la suite, par des efforts individuels des exportateurs. D'ailleurs, dans le message du président de la Fédération, à l'A.G.A. FPAQ 30/10/2002, on peut lire :

> *« La Fédération croit que la réussite d'un plan de commercialisation, tel qu'elle l'envisage, passe préférablement par un partenariat avec les acheteurs et transformateurs de sirop d'érable. La Fédération souhaite travailler avec ceux qui ont un intérêt pour le développement de la production acéricole, qui respectent les producteurs et les outils qu'ils se sont donnés pour ordonner la mise en marché de leur production. »*

Pour qu'une promotion soit efficace, ses assises doivent tenir compte d'une bonne connaissance de la clientèle visée. De plus, en acériculture, la promotion doit également servir à informer le consommateur sur l'utilisation, la conservation et les caractéristiques particulières du produit, sans quoi l'industrie connaîtra rapidement une augmentation des inventaires de sirop et toute la chaîne de l'industrie acéricole, plus particulièrement les producteurs, en subira les conséquences économiques.

OBSERVATIONS REÇUES

Commercialisation

À plusieurs reprises, les acériculteurs et acéricultrices, qui vendent leur produit au détail avec intermédiaire, ont mentionné être lésés par l'application, à leur endroit, du *Règlement sur le contingentement de la production et de la mise en marché du produit visé par le plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec.* Le fait d'appliquer des quotas aux producteurs effectuant des ventes au détail avec intermédiaire est un obstacle au développement de leurs marchés ainsi qu'au développement de produits à valeur ajoutée. Ils doivent acheter d'un acheteur autorisé, acheter comptant de l'Agence de vente ou se faire reconnaître acheteur autorisé s'ils veulent se procurer du sirop légalement, et ce, moyennant des coûts supplémentaires.

Ils ont souvent mentionné que la vente au détail avec intermédiaire n'était pas responsable des inventaires cumulés contrairement au vrac. Pour ces raisons, ils demandent d'être exclus du règlement sur les contingentements comme c'est le cas pour le *Règlement sur l'agence de vente des producteurs acéricoles du Québec.*

La majorité des observations reçues, des producteurs, des acheteurs et/ou transformateurs et des transformateurs-artisans concernant la commercialisation, se retrouvent au chapitre des observations de la décision de la Régie 8022 du 8 avril 2004. Elles sont similaires et c'est pour cette raison qu'elles peuvent être reproduites dans le présent rapport. C'est donc le meilleur résumé pour rapporter les commentaires reçus.

> *5.3 Gestion Multi-Éco inc.* (page 10, décision 8022, 8 avril 2004)
>
> *« La Fédération vise à soustraire les producteurs acéricoles de la possibilité de vendre en contenants de moins de 5 litres ou de 5 kilogrammes aux grandes chaînes alimentaires, et qu'elles fermeront par la même occasion l'accès aux producteurs qui vendent à de petits magasins, à des courtiers et à des chaînes de restauration et hôtelières sous des marques « maison ».*
>
> *La vente sous marque « maison » constitue un avantage pour les produits de l'érable de conserver un espace en tablette tout au cours de l'année, les ventes étant comptabilisées dans le budget de vente de l'ensemble des produits de marque « maison ». Autrement, ces ventes ne se feraient qu'en saison. »*

Les producteurs constatent peu d'amélioration dans leur situation depuis l'arrivée de l'Agence de vente. Ils se plaignent des difficultés au niveau du paiement de leur production de sirop (retards, retour à la Fédération d'avances trop perçues, non-respect des échéanciers de paiement). Le niveau d'inventaire du sirop d'érable et les coûts pour le gérer inquiètent les acériculteurs et acéricultrices. Ils constatent la persévérance des affrontements entre les acheteurs et/ou transformateurs et la Fédération alors que l'avenir de l'acériculture repose sur des relations harmonieuses entre les divers intervenants.

Les acheteurs et/ou transformateurs nous ont également fait part de plusieurs irritants qui ont déjà été inscrits dans un rapport déposé lors des audiences de la Régie, le 24 février 2004.

> *5.5.1 Maple Grove Farms of Vermont inc., Shady Maple Farm Ltd, Produits alimentaires Jacques et Fils inc.* (Page 11, décision 8022, 8 avril 2004)
>
> *« Me Delwaide, le procureur de ses acheteurs a fait état au nom de ses clients du contexte dans lequel l'industrie acéricole évolue. Les autres acheteurs rencontrés ont exprimé partager les mêmes difficultés de mise en marché et des relations d'affaires tendues avec la Fédération ».*

Ces irritants se résument comme suit :

- *« Un manque d'harmonie entre les intervenants de l'industrie;*
- *Certains acheteurs favorisés par la Fédération au détriment d'autres, ce qui permet à ces derniers de faire une concurrence déloyale;*
- *Des producteurs se voient imposer des quotas et doivent s'hypothéquer pour aider à financer l'agence de vente;*
- *Les surplus de sirop s'accumulent;*
- *Les marchés sont en faible croissance, voire même en décroissance;*
- *Les consommateurs sont freinés dans leurs achats par le coût du sirop d'érable;*
- *L'acheteur doit se satisfaire de la qualité incertaine du sirop reçu;*
- *Les acheteurs, sauf Citadelle et Décacer, doivent rendre des services au nom ou pour l'agence, sans contrepartie;*
- *Les acheteurs autorisés doivent se compromettre sur des volumes anticipés alors que la Fédération peut s'attaquer à leurs marchés, voire même le faire à des prix spéciaux;*
- *Les prix payés aux producteurs ne correspondent pas aux réalités des marchés;*
- *La structure de prix à la convention n'incite pas le producteur à la qualité;*
- *Le contingentement invite au marché noir. »*

Disposition des inventaires et concurrence

La Convention de mise en marché donne deux définitions, l'une pour un acheteur et l'autre pour un acheteur autorisé.

L'acheteur n'a pas à respecter les exigences imposées aux acheteurs autorisés par l'article 6 de la Convention. Dans ce contexte, pour garder leurs clients, il devient difficile pour les acheteurs autorisés, qui vendent du sirop embouteillé à l'étranger, de couvrir leurs frais s'ils veulent concurrencer la vente en vrac effectuée par la FPAQ.

L'article 10 de la Convention de mise en marché permet à la Fédération de disposer des inventaires de la façon suivante :

> *« Premier tour : Tout acheteur autorisé a 15 jours après la date de vente fixée par la Fédération conformément au paragraphe 10.01 a), pour offrir d'acquérir de l'Inventaire détenu par la Fédération en autant qu'il respecte les dispositions de la Convention.*

Deuxième tour : Une fois le premier tour complété, la Fédération peut vendre le solde de l'inventaire ou une partie de celui-ci, jusqu'à la fin de l'Année de commercialisation, à tout acheteur en autant que la quantité totale par acheteur ne dépasse pas 500 000 livres et qu'elle reçoive au moins pour le Produit en Baril le prix de vente prévu au paragraphe 10.01 a). »

« Article 10.02 : Toute vente par la Fédération en dehors des paramètres déterminés au paragraphe 10.01 doit être autorisée préalablement par la Régie après avoir reçu les observations des personnes intéressées. »

Selon les observations reçues des acheteurs autorisés, ceux-ci n'achètent pas au premier tour car leurs clients peuvent se procurer du sirop en vrac, à coût moindre, au deuxième tour. Dans ce contexte, il devient difficile pour les acheteurs autorisés de faire du développement de marché puisqu'ils ne sont pas assurés de garder leur clientèle pour un produit à valeur ajoutée.

Les acheteurs et les producteurs rencontrés ont émis des observations pouvant être résumées par les citations suivantes :

5.5 *Les Industries Bernard et Fils ltée* (page 4 Décision 8022, le 8 avril 2004)

Me Bureau, le procureur de cet acheteur, mentionnait lors des séances publiques de la Régie :

« que dans le système actuel il y a concurrence déloyale entre les acheteurs puisque la Fédération s'est engagée dans le commerce et la transformation de sirop sans avoir obtenu une exemption de l'article 60 de la loi. À cette fin, elle s'est alliée avec l'entreprise Décacer pour la gestion de son entrepôt. Il estime que cette entreprise est en concurrence directe avec sa cliente qui, en plus de bénéficier d'un paiement de frais d'entreposage pour le sirop reçu de la Fédération et en inventaire, peut se réserver les sirops de meilleure qualité tout en remplissant les commandes d'autres acheteurs avec des sirops de bas de catégorie. Il fait également état de difficultés rencontrées par sa cliente lors de la livraison à partir de cet entrepôt de même que sur la qualité du sirop qui en provient puisqu'il doit l'acheter sur la base du classement initial alors qu'il a pu se détériorer en entreposage. »

5.6 *Citadelle, coopérative de producteurs de sirop d'érable* (page 15 décision 8022, le 8 avril 2004)

Monsieur Lussier, le directeur général de Citadelle, indiquait à la Régie :

> *« Que la Fédération concurrence directement les acheteurs depuis que l'Agence de vente est en place. À preuve, il estime que Citadelle a perdu des ventes avoisinant 1,5 million de livres à des clients qui préfèrent maintenant acheter directement de la Fédération. De plus, la Fédération offre en vente du sirop en citerne et organise des rencontres avec les distributeurs de Citadelle au Japon. Dans ce contexte, pour conserver sa clientèle, Citadelle doit baisser ses prix, voire même vendre à perte sur certains marchés. Autrement, elle devrait diminuer ses volumes de réception et même fermer des usines, ce que M. Lussier considère négatif pour l'emploi et contraire aux orientations gouvernementales. »*

La convention permet à la Fédération de vendre les inventaires en vrac. La vente en grands contenants à l'étranger ne devrait pas être promue pour différentes raisons :

- Perte du contrôle de la qualité (traçabilité).
- Perte d'emplois dans les régions du Québec car le sirop est transformé à l'étranger.
- Perte de revenus car il n'y a pas de valeur ajoutée.
- Va à l'encontre des décisions prises au rendez-vous demi-parcours du Forum sur l'agriculture et l'agroalimentaire québécois, soit porter la valeur ajoutée à 38 % et créer 10 000 emplois, pour le secteur de la transformation, pour lesquelles l'Union des producteurs agricoles avaient donné son accord.

M. Lussier soutenait, dans la revue Le Coopérateur agricole d'avril 2004,

> *« L'Agence de vente nous concurrence aussi sur les marchés étrangers, car elle permet à un importateur japonais, par exemple de lui acheter du sirop en vrac, au même prix qu'elle le vend à un transformateur québécois. Cette concurrence, de plus en plus forte, ne crée pas de nouveaux marchés et fait baisser les prix du sirop d'érable. »*

Le président de Citadelle écrivait dans le rapport annuel 2004 :

> *« Vous savez tous que depuis l'événement de l'Agence de vente, nous avons fait des représentations auprès de la Régie et devant*

la Cour supérieure afin d'éviter que celle-ci ne concurrence la Coopérative sur ses marchés. Nous maintenons que l'Agence de vente, qui en fait notre fournisseur exclusif, vend ou peut vendre à notre clientèle à des conditions semblables ou pouvant même être meilleures aux nôtres. Ceci est unique parmi toutes les conventions existantes couvrant divers produits agricoles et cela représente pour nous une concurrence directe et inconcevable. »

Manque de transparence

Plusieurs acheteurs critiquent le processus mis en place par la Fédération pour administrer l'Agence de vente. Sur ce point, dans le rapport d'évaluation périodique du *Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec*, déposé le 25 février 2003, la Régie a repris les propos des acheteurs (page 15). Propos repris dans l'analyse et décision de la Convention de mise en marché 2004 (page 20).

« Pour contribuer à l'amélioration du climat de confiance entre la Fédération et les intervenants de l'industrie, la Régie recommande à la Fédération de faire les efforts requis pour améliorer la transparence de l'application de la Convention et des règlements qu'elle a adoptés et en diffuser les résultats ».

Des acheteurs ont demandé que la Fédération soumette à la Régie, le contrat qui la lie avec Décacer, pour homologation. Les conditions reliées à la gestion des inventaires seraient publiques, éliminant ainsi toute forme de suspicion envers cette entreprise. Rappelons-nous que Citadelle a fait homologuer par la Régie son entente avec la Fédération.

Promotion

Dans la décision 7918 du 2 octobre 2000, à la page 14, il est mentionné que la Fédération a consulté 2 500 participants. L'une des *questions* était la suivante :

« Seriez-vous favorables à l'adoption pour l'année récolte 2003 d'une contribution supplémentaire d'un montant maximal de 0,02 $ la livre pour la promotion générique des produits de l'érable? »

Plusieurs producteurs ont répondu favorablement à cette demande, donc une résolution fut votée à l'unanimité par les délégués.

Dans un premier temps, avec une partie de la somme de ces prélevés, la FPAQ a mené deux campagnes de promotion en 2003. Toutefois, plusieurs producteurs ont déploré que cette offensive publicitaire dans les marchés

d'alimentation mise principalement sur la certification SIROPRO dont 32 acériculteurs certifiés et 6 en voie d'être certifiés.
Pourtant, dans une résolution de l'A.G.A. FPAQ, 28/10/2003, on peut lire :

> *« il est dûment proposé, appuyé et résolu, que la Fédération des producteurs acéricoles du Québec fasse une promotion générique du sirop et non pas seulement Siropro. »*

Des intervenants ont signalé que la marque SIROPRO appartient à la Fédération qui en assure le programme de certification. Généralement dans l'industrie agroalimentaire, un produit certifié est homologué par un organisme indépendant tel que le Bureau des normes du Québec. Cette démarche garantie une plus grande crédibilité à la marque de commerce.

Les producteurs distribuant leur produit dans les marchés d'alimentation ne sont pas d'accord à ce que la Fédération intervienne directement auprès des acheteurs des grandes chaînes en présentant la marque, SIROPRO comme étant du sirop d'une meilleure qualité que les autres marques en provenance des producteurs et des transformateurs-artisans, au lieu de privilégier une approche marketing pour promouvoir la promotion générique des produits de l'érable. La Fédération se sert de prélevés des producteurs pour concurrencer ses propres membres qui ont développé des marchés au détail depuis plusieurs années. Le producteur qui paye à la Fédération le 0,02 $ la livre pour la promotion devant servir à la promotion générique, déplore devoir prévoir un budget promotionnel supplémentaire pour la promotion de son produit, s'il veut garder sa place dans les marchés d'alimentation.

Dans un deuxième temps, le 10 octobre 2003, la Fédération a annoncé le Programme de partenariat à l'exportation dont le but est d'accroître le volume des ventes des produits dérivés de l'eau d'érable sur les marchés internationaux.

Pour adhérer à ce programme, les acheteurs autorisés intéressés à présenter un projet pour obtenir du financement doivent inclure, dans leur demande, les informations suivantes :

a) le pays visé
b) le marché visé
c) le nom du client et ses coordonnées
d) la description du projet
e) le détail des activités qui seraient financées par la Fédération
f) le détail du budget associé à chacune des activités qui seraient financées par la Fédération
g) le volume de produit d'érable vendu grâce au projet
h) le prix de vente

Les acheteurs autorisés, qui ont manifesté un intérêt pour un tel programme, ont dénoncé l'obligation de révéler la liste de leurs clients ainsi que leurs coordonnées, car ceci va à l'encontre de toutes les pratiques commerciales observées en affaires. Selon eux, ces informations visent à obtenir la liste des clients des acheteurs autorisés pour mieux les solliciter et leur offrir du sirop en vrac de l'Agence de vente.

RECOMMANDATIONS AUX MEMBRES DE LA FILIÈRE ACÉRICOLE

Je recommande que :

4.1 Le sirop vendu au détail avec intermédiaire soit soustrait du *Règlement sur le contingentement de la production et de la mise en marché du produit visé par le plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec,* pour permettre aux producteurs de détail avec intermédiaire de continuer le développement de leurs marchés.

4.2 La Fédération devrait demander à un organisme neutre de garantir la certification de SIROPRO tel qu'il est observé pour les autres produits dans l'industrie agroalimentaire. Ceci dans le but d'assurer la transparence de cette certification et donner une plus grande crédibilité.

4.3 La Fédération devrait privilégier la promotion générique tant sur les marchés intérieurs que ceux d'exportations.

4.4 Les entreprises de transformation devraient contribuer à l'effort promotionnel de la Fédération, soit par une promotion complémentaire à l'exportation, soit par une contribution financière additionnelle à la promotion générique ou à l'élaboration d'une stratégie promotionnelle internationale.

4.5 À la lecture des représentations déposées par les acheteurs auprès de la Régie, dans le cadre de l'approbation des règlements de la Fédération, il est constaté que les acheteurs font individuellement des représentations qui regroupent souvent les mêmes observations. Par conséquent, les acheteurs devraient soumettre à la Régie une demande d'accréditation de personnes intéressées à la mise en marché des produits acéricoles. Cette association d'acheteurs représenterait tous les intéressés pour les fins de négociation, d'entente avec la Fédération, de conciliation ou d'arbitrage. La Régie pourrait fournir une assistance technique pour expliquer les démarches nécessaires à la réalisation d'une accréditation, en vertu de l'article 110 de la Loi M-35.

4.6 L'une des parties (acheteurs ou Fédération) ayant signé la convention, devrait demander à la Régie de retenir une seule définition d'acheteur. Pour être reconnu acheteur, dans le cadre de la Convention, la possession d'installations de transformation au Québec devrait être obligatoire. L'acheteur non autorisé pourra, par conséquent, s'adresser auprès des acheteurs autorisés.

4.7 Les transformateurs qui possèdent, entre autres, l'expertise sur les marchés étrangers, les réseaux de distribution, la connaissance des structures d'exportation et des réglementations devraient faire un effort additionnel pour développer de nouveaux marchés.

4.8 Les acheteurs et/ou transformateurs, qui ont un rôle essentiel à jouer dans le développement de marché, devraient sortir du cercle des tribunaux pour contester la structure existante de mise en marché et travailler en concertation avec la Fédération à créer de nouveaux marchés.

4.9. La Filière acéricole devrait former un groupe d'étude pour élaborer une stratégie commerciale afin d'écouler les inventaires.

4.10 La Fédération, qui gère des surplus importants, devrait montrer une ouverture à la discussion avec les autres partenaires de mise en marché et trouver, en concertation avec les acheteurs et/ou transformateurs, des mécanismes favorisant le développement de nouveaux marchés, et ce, en respect des fonctions respectives de chaque acteur.

ENJEU 5 :

VÉRIFIER L'IMPACT DE L'OBLIGATION D'ACHAT DE 10 % DU VOLUME ANTICIPÉ DES SIROPS À DÉFAUTS DE SAVEUR (VR) SUR UNE MISE EN MARCHÉ ORDONNÉE D'UN PRODUIT PUR ET NATUREL

MISE EN SITUATION

Dans le cadre des négociations de la Convention de mise en marché pour la récolte 2004, la Fédération a proposé d'imposer, par modification à l'article 1.01 s) l'obligation que:

> *« Le volume par catégorie doit comprendre impérativement au moins 10 % de produit VR par catégorie (excluant les sirops visés par l'article 9.15 et les sirops classés VR bourgeon) ».*

Cette demande a été réitérée lors des audiences de la RMAAQ, tenues le 26 février 2004.

Lors de l'homologation de la Convention de mise en marché, le 8 avril 2004, (décision 8022), la Régie a rejeté cette demande de la FPAQ.

> *« À ce titre la Régie rappelle qu'elle s'est prononcée sur une question similaire dans sa décision 7858 et qu'il n'y a pas lieu de laisser croire au producteur qu'un sirop dont la qualité ne rencontre pas les exigences des marchés puisse être imposé aux acheteurs. »*

Dans la décision 7858 (14 juillet 2003), il est dit que :

> *« La Régie considère cependant qu'il est loisible aux acheteurs autorisés, en vertu de l'article 7.04, de retourner aux entrepôts désignés par la Fédération le produit classé ayant la mention « VR » puisque ce produit ne correspond pas à la norme de base. Cette norme se retrouve à l'article 5 du Règlement des producteurs acéricoles sur les normes de qualité et de classement. »*

« La Régie estime donc, compte tenu des dispositions conventionnelles, que Les Produits alimentaires Jacques et fils est en droit de retourner les barils de sirop classé ayant la mention « VR » dont elle a déclaré n'avoir pas besoin pour répondre aux exigences de ses marchés. »

Le 14 mai 2004, la Fédération des producteurs acéricoles du Québec a transmis une note à tous les acheteurs autorisés pour les informer des prix mensuels du sirop d'érable, des modalités de dispositions des inventaires et des statistiques.

Dans cette note, le libellé de la troisième grille de prix se lit comme suit :

« Toutes les ventes des première et deuxième grille de prix ci-dessus mentionnées incluent l'obligation, pour l'acheteur, d'acheter au moins 8 % de sirop VR (exclut le VR bourgeon et le filant). Advenant que l'acheteur ne désire pas se porter acquéreur d'un tel pourcentage de sirop VR dans sa commande totale, les prix mentionnés aux première et deuxième grilles de prix ci-dessus sont tous majorés de 0,05 $ la livre. »

OBSERVATIONS REÇUES

Les acheteurs sont déçus de l'attitude de la Fédération qui contrevient à la décision de la Régie (# 8022) en incitant fortement les acheteurs à se procurer du sirop VR par catégorie.

Les acheteurs soulignent que le moyen utilisé pour contourner la décision de la Régie est un exemple de l'attitude de la Fédération qui ne favorise pas des relations harmonieuses pouvant susciter la concertation pour développer une mise en marché des produits acéricoles.

Pour sa part, la Fédération qui soutient les inventaires, mentionne que cette obligation a pour effet de baisser les inventaires et augmenter les paiements aux producteurs.

RECOMMANDATIONS AUX MEMBRES DE LA FILIÈRE ACÉRICOLE

Considérant qu'il y a des surplus importants accumulés depuis 2000;

Considérant que les sirops VR contribuent à accroître les surplus;

Considérant que la Fédération doit assurer des revenus aux acériculteurs et acéricultrices en vendant le plus de sirop possible;

Considérant qu'il est important que l'industrie s'autodiscipline et cesse de produire des sirops VR car la qualité doit être assurée et jumelée au développement de marchés;

En conséquence, je recommande que :

5.1 La Fédération devrait retirer la directive administrative, obligeant les acheteurs autorisés, à acheter 8 % de produit VR sous peine de devoir payer 0,05 $ de plus par livre de sirop. Cette pratique n'est pas conforme avec la récente décision de la RMAAQ (# 8022).

5.2 À défaut de donner suite à cette recommandation, la Régie devrait prendre acte de cette exigence de la Fédération et intervenir immédiatement en vertu des pouvoirs que lui confie la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche.*

ENJEU 6 :

REVOIR LA REPRÉSENTATIVITÉ DES MEMBRES AU SEIN DE LA FILIÈRE ACÉRICOLE AFIN D'ACCROÎTRE LE DÉVELOPPEMENT DE NOUVEAUX MARCHÉS

MISE EN SITUATION

La Filière acéricole, formée de représentants volontaires de tous les maillons du secteur acéricole, existe depuis mai 1995. L'approche filière est un instrument de concertation dont s'est donné le secteur agroalimentaire en 1992, dans un but de conquête des marchés. Ce mécanisme de concertation donne la possibilité aux membres de la Filière de se rendre compte de leur interdépendance mutuelle et des avantages que peut leur apporter la concertation.

Une table filière est un lieu de concertation permettant aux intervenants de se connaître, d'établir un dialogue en vue d'optimiser la compétitivité du secteur et de maintenir et améliorer le positionnement des produits sur les marchés. Pour soutenir l'action, les gouvernements ont mis à la disposition des tables, des ressources humaines et financières. Ainsi, depuis 1993, il y a eu le programme d'Appui aux filières dans le cadre de l'Entente auxiliaire Canada-Québec sur le développement agroalimentaire (1993-1997), le programme d'Appui à la concertation (1997-2000), le programme ConcertAction (2000-2003). Enfin, un programme est prévu pour les filières via le cadre stratégique agricole (CSA) où seuls les projets en provenance des filières pourront être éligibles.

Depuis sa création, la Filière acéricole a réalisé un certain nombre d'actions répondant à des problématiques conjoncturelles dont plusieurs actions furent financées à même ces programmes. Les plus importantes réalisations concernent tous les dossiers sur la qualité (utilisation de la pastille de paraformaldéhyde, dossiers sur l'utilisation de produits et équipements destinés à l'acériculture, etc.), les recommandations sur les dénominations, la tenue d'un colloque de l'industrie québécoise de l'acériculture portant sur les marchés, l'élaboration du cahier de transfert technologique en acériculture, etc.

Suite à la création de la Filière acéricole, un climat de confiance s'est développé lentement entre les membres. Petit à petit, les gens échangeaient et discutaient de bonne foi. Depuis 2000, alors que l'industrie devait resserrer les liens, compte tenu des volumes produits, on remarque plutôt un désintéressement ou un essoufflement des représentants de certains groupes du secteur. Toutefois, après un exercice de réflexion à la fin de l'année 2002, les membres de la Filière se sont donnés, au début de 2003, un nouveau plan d'action qui porte sur le positionnement des marchés, la qualité et les statistiques.

Évolution de la représentativité à la Filière acéricole

Le premier groupe des représentants de la Filière acéricole était composé de représentants des maillons suivants :

- Production (Pierre Lemieux et Claude Lussier)
- Transformation (Michael Herman, Bob Swain, Yves Bernard, Sylvie Chagnon et Benoît Faucher)
- Mouvement coopératif (Luc Lussier)
- Manufacturiers d'équipements (Ernest Bieri et Yvon Pellerin)
- Association des détaillants (Gérard Garneau)
- Commercialisation (Jones Sheehan du RCPEQ)
- Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (Jean-Claude Dumas)
- Association des restaurateurs de cabanes à sucre (Denis Pelletier)

Au cours des années, certains membres ont quitté la Filière, d'autres furent remplacés par des représentants des mêmes organismes et certains se sont ajoutés au fur et à mesure de leur demande d'adhésion. C'est dans ce contexte que se sont joints à nous :

- M. André-Paul Moreau de la Cuisine régionale (23-01-1996)
- M. Ghislain Jacques des Produits alimentaires Jacques et Fils (5-09-1996)
- Mme Claire Bergeron de l'Institut québécois de l'érable inc. (15-10-1997)
- M. Denis Rancourt du Centre international de l'érable (15-10-1997)
- M. Vallier Robert de l'Érablière de l'Éveil du Printemps inc. (15-10-1997)
- M. Marc Chénier d'Agriculture et Agroalimentaire Canada (9-12-1997)
- M. Bruno Boutin de St-Ferdinand B (24-02-2000)
- Mme Diane Massicotte de la Coopérative Fédérée (25-05-2000)
- Mme Jo-Ann Cleary de Produits d'érable Cleary ltée (18-06-2003)

En 2004, la nouvelle représentativité de la Filière acéricole se lit comme suit :

Production : MM Pierre Lemieux et Charles-Félix Ross de la FPAQ

Transformation et commercialisation:

Mme Sylvie Chagnon de l'Érablière La Coulée d'Abbotsford
Mme Jo-Ann Cleary de Produits d'érable Cleary ltée
M. Bruno Boutin de Saint-Ferdinand B
M. Ghislain Jacques de Les produits alimentaires Jacques et Fils inc.
Vallier Robert du Domaine Acer inc.

Mouvement coopératif :

M. Luc Lussier de Citadelle-Coopérative de producteurs de sirop d'érable

L'Association des manufacturiers d'équipements acéricoles :

M. Marcellin Lavoie de Équipement d'érablière CDL
M. Marcel Pépin de Dominion & Grimm inc.
Mme Diane Massicotte de la Distribution des produits acéricoles de la Coopérative fédérée du Québec

Association des restaurateurs de cabane à sucre :

M. Denys Pelletier

Centre international de l'érable :

M. Marcel Gaulin

Gouvernement du Canada :

Mme Annie Dubé de Agriculture et Agroalimentaire Canada

Gouvernement du Québec :

M. Jean-Claude Dumas de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec
M. Normand Bolduc du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation
Mme Julie Labrecque du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation

Recherche : Mme Patrizia Ramacieri (observateur) du Centre ACER

Actuellement, la Filière acéricole ne compte plus de représentant de l'Association des détaillants en alimentation, ni de représentant de l'Institut québécois de l'érable dont son conseil d'administration a mis fin à l'organisme, le 13 avril 2004. Le Centre international de l'érable, n'étant plus très actif, nécessiterait une remise en question de sa représentativité au sein de la Filière. Par ailleurs, un autre organisme manifeste un intérêt à siéger au sein de la Filière acéricole. À cet effet, le 24 mars 2004, M. Eliott Levasseur, vice-président chez Décacer, a transmis à la Filière une demande officielle pour en devenir membre.

OBSERVATIONS REÇUES

La majorité des membres de la Filière acéricole sont d'accord à revoir la représentativité de la Filière pour y ajouter des représentants pouvant contribuer activement au développement de la mise en marché du secteur et continuer de travailler sur la qualité des produits. Il s'avère important de mettre l'accent sur le développement de nouveaux marchés et de produits à valeur ajoutée.

Il faut prioriser une représentativité des intervenants impliqués dans la promotion et la mise en marché des produits acéricoles.

La Financière agricole, étant déjà impliquée pour une partie du financement de cette industrie, il est souhaitable qu'un représentant de cet organisme soit membre de cette Filière.

RECOMMANDATIONS AUX MEMBRES DE LA FILIÈRE ACÉRICOLE

6.1 Accepter de revoir la représentativité des membres de la Filière.

6.2 Prioriser les intervenants qui sont rassembleurs et peuvent apporter une expertise sur la mise en marché des produits acéricoles et le développement de la qualité des produits.

6.3 Évaluer la liste de personnes et d'organismes souhaités au sein de la Filière :

- Décacer
- La Financière
- Syndicat des acériculteurs biologiques
- Conseil de l'industrie acéricole (CIA)

6.4 **Revoir la pertinence de maintenir, au sein de la Filière acéricole, la représentativité des membres d'organisations qui n'ont plus d'assise ou qui sont inactives.**

CONCLUSION

Je retiens des observations reçues tant des producteurs, des transformateurs-artisans et des acheteurs et/ou transformateurs que la mise en marché des produits acéricoles ne peut être sous la seule responsabilité de la Fédération.

La complexité de cette production requiert une collaboration étroite entre tous les intervenants et surtout une confiance mutuelle entre eux, permettant à l'ensemble de l'industrie acéricole de développer des marchés et accroître le revenu de tous les intervenants.

La *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* permet au gestionnaire du *Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec* de se doter de règlements prévus pour faciliter la mise en marché.

Certains intervenants pourraient favoriser une réglementation très stricte sous haute surveillance, appliquée par des inspecteurs et encadrée par un service juridique très vigilant. L'application de ces mesures est dispendieuse et trop coercitive, et ce sont, par conséquent, les producteurs qui en défraient les coûts.

Nos voisins, producteurs acéricoles, ont un potentiel de développement des entailles. L'industrie estime qu'il y a un potentiel accessible de 20 à 25 M d'entailles aux États-Unis, le Nouveau-Brunswick peut doubler rapidement son nombre d'entailles (± 4 M entailles), la Nouvelle-Écosse a un projet de 1 M d'entailles avec les autochtones et le nord de l'Ontario offre un potentiel intéressant de nouvelles entailles.

Il est difficile d'ignorer cette réalité. Les efforts de l'ensemble de l'industrie devraient être concentrés sur la mise en commun des ressources afin de vendre le sirop à un prix compétitif et, par conséquent, assurer un revenu intéressant pour tous les intervenants du secteur acéricole. Il est impératif de mettre de côté les rivalités et consacrer toutes les énergies à développer de nouveaux marchés pour les produits acéricoles. Je demeure persuader que la Filière acéricole peut être ce véhicule privilégié pour énoncer des moyens permettant d'atteindre cet objectif.

Les recommandations formulées aux membres de la Filière ont pour but d'aider à la recherche de solutions qui interpellent l'ensemble des intervenants impliqués dans le développement de l'industrie acéricole. Tous doivent montrer une ouverture aux contraintes des partenaires et une souplesse à recevoir les pistes de solutions.

Je souhaite ardemment que l'on puisse se doter d'un plan de travail proposant des modifications à la mise en marché des produits acéricoles applicables à la convention de mise en marché de la récolte 2005. Les recommandations de ce rapport représentent les éléments essentiels à l'amélioration du climat d'échange dans l'industrie acéricole et à la proposition de solutions au développement des marchés.

Tel que mentionné dans le mandat confié au président de la Filière acéricole, à défaut d'en arriver entre nous, membres de la Filière, à un consensus afin de respecter les recommandations inscrites au rapport, les instances gouvernementales seront invitées à intervenir.

RECOMMANDATIONS AUX INSTANCES GOUVERNEMENTALES

À défaut d'obtenir une entente concertée au sein de la Filière acéricole et pour donner suite aux recommandations découlant des observations reçues en cours de mandat, **je recommande aux instances gouvernementales le processus suivant :**

Première phase

Considérant que l'étape d'information, de consultation et de prise de décision pour l'approbation des deux règlements par les producteurs représentent un exercice de démocratie essentiel à une mise en marché ordonnée;

Considérant que la majorité des observations reçues des producteurs rencontrés visent les étapes liées à l'approbation de ces deux règlements et leur application;

Considérant qu'il y a plusieurs observations que la Fédération ne semble pas partager;

Considérant que cet exercice n'a pas été effectué dans un contexte d'enquête;

En conséquence,

G-1. Une validation de ces observations auprès de l'ensemble des producteurs acéricoles au Québec pourrait être réalisée au moyen d'un sondage écrit et effectué par un organisme indépendant du MAPAQ.

Les questions de ce sondage devront porter sur le degré de satisfaction de l'application des règlements par la Fédération.

Si les résultats sont favorables à l'application et à la gestion de ces deux règlements, il faudra que l'ensemble des intervenants du secteur travaille dorénavant, en collaboration avec la Fédération, qui devra démontrer une ouverture à la discussion et à la recherche de solutions, et ce, dans l'intérêt de continuer à développer cette industrie.

Deuxième phase

Considérant les résultats du sondage effectué dans la première phase;

Considérant que la conclusion du *Rapport d'évaluation périodique des interventions de la Fédération des producteurs acéricoles du Québec* (25 février 2003) recommandait à la Fédération de fournir des efforts requis pour améliorer la transparence liée à l'application de la convention et des règlements qu'elle a fait adopter;

Considérant, qu'après de nombreuses observations reçues lors de nos rencontres, qu'il faut en conclure que cette recommandation de la Régie n'a pas été réalisée;

En conséquence,

G-2. La Régie devrait reprendre l'exercice d'évaluation des interventions du plan conjoint au sujet de l'application du *Règlement sur l'agence de vente des producteurs acéricoles du Québec*, et le *Règlement sur le contingentement de la production et de la mise en marché du produit visé par le plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec*

Article 62 de la Loi M-35

> *« À la demande de la Régie et au plus tard à tous les cinq ans, chaque office établit devant la Régie ou devant les personnes qu'elle désigne pour lui faire rapport, que le plan et les règlements qu'il édicte servent les intérêts de l'ensemble des producteurs et favorisent une mise en marché efficace et ordonné du produit visé.*
>
> *La Régie donne alors aux personnes intéressées à la mise en marché du produit visé l'occasion de présenter leurs observations sur l'application du plan et des règlements concernés. »*

Les objectifs poursuivis par cette démarche sont :

- de connaître les moyens et les actions retenus par la Fédération pour réaliser les recommandations de la Régie (25 février 2003).
- d'entendre les réactions, commentaires et attentes des autres intervenants;
- d'évaluer la pertinence et les résultats des interventions de ces deux règlements liés à la mise en marché du produit visé;

Cet exercice devrait se réaliser rapidement afin que les recommandations, pouvant être retenues par la Régie, trouvent une application pour la convention de 2005.

G-3 La Régie pourrait intervenir directement pour modifier le contenu des deux règlements, en vertu de l'article 28 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* (Loi M-35), afin de donner suite à une partie des recommandations de ce rapport dont :

- la définition d'acheteur inscrit à la convention de mise en marché;
- le retrait du détail avec intermédiaire du règlement sur le contingentement;
- le processus de consultation publique et d'information.

Selon l'article 28 de la Loi M-35, chapitre II (pouvoirs de la Régie), la Régie peut :

> *« 1° modifier, remplacer ou abroger une disposition d'un plan, d'un règlement, de l'acte constitutif d'une chambre ou d'une décision d'un office de producteurs ou de pêcheurs ou d'une chambre;*
>
> *2° suspendre pour une période qu'elle détermine l'application d'un plan, d'un règlement, d'une convention, de l'acte constitutif ou d'une décision d'une chambre ou d'une de leurs dispositions ou y mettre fin.*
>
> *La Régie donne préalablement avis de la date et du lieu où elle recevra les observations des personnes intéressées.*
>
> *Elle publie à la Gazette officielle du Québec un avis indiquant la décision qu'elle a prise en application du présent article. »*

G-4 Après un délai raisonnable et constatant une absence de relations harmonieuses entre les intervenants de cette production et l'expression de lacunes empêchant une mise en marché efficace et ordonnée des produits acéricoles et considérant que l'industrie acéricole ne progresse pas, la Régie pourrait confier l'application de ces deux règlements à une personne ou à un organisme qu'elle désigne en vertu de l'article 38 de la Loi M-35, chapitre II (pouvoirs de la Régie) :

> *« La Régie peut, si elle le juge nécessaire pour assurer une application efficace d'un plan ou d'un règlement, confier l'application de ce plan, de ce règlement ou de l'une ou l'autre de leurs dispositions à une personne ou à un organisme qu'elle désigne et qu'elle peut remplacer.*
>
> *La Régie donne préalablement avis, dans un journal agricole de circulation générale, de la date et du lieu où elle entendra les observations des personnes visées par ce plan ou ce règlement.*
>
> *En cas d'urgence ou pour éviter qu'un préjudice irréparable ne soit causé, la Régie peut désigner la personne ou l'organisme mentionné au premier alinéa par une décision intérimaire qu'elle rend publique de la façon qu'elle juge appropriée. Elle reçoit dès que possible en séance publique les observations des personnes visées par ce plan ou ce règlement avant de confirmer, modifier ou infirmer cette désignation.*
>
> *La personne ou l'organisme désigné par la Régie succède de plein droit à l'office jusqu'alors chargé de son application et en possède tous les pouvoirs, devoirs et attributions.*